

平成22年

会社の常識は世間の非常識

新年あけましておめでとうございます。今年も「きたない字シリーズ」におつき合ひ下さい。私は会計事務所を創業して今年で28年目に在ります。会計事務所業界で仕事が出来て本当に運がよかたといふ心から感謝しています。不器用で体力もなく人づきあひも苦手な私でも今年の4月には130名を超える社員と一緒に仕事ができる幸せを感じています。何故会計事務所業界で運がよかたかといふと、この業界では、お客様のことを顧慮失とかクライアントと呼び、自分のほうがお客様より偉いと思っている人がいたり、月々の顧問料と事務相談料とか申告書作成のための税法のチャージ料と考へている人が多かたがらです。私はお金を頂くのですから顧慮先ではなくお客様と呼びお客様がありがたい存在なんだと教育しました。また月次顧問料にどれだけの価値があるのか考へました。税金と会計のチャージでこんなにも儲けているのだからと考へ、お客様にも喜んでほしいという思いで、月次決算書を申告のための資料ではなく、会計が経営の役に立つようにと工夫し改善しました。うちの全社員で月次決算書による未来会計図、キャッシュフロー計算書、資金別当でお金の儲け方とお金の残し方の説明を毎日しています。その他にも来客して頂いたお客様には全員立って笑顔の挨拶、全社員による駅前清掃、社外のトイレ掃除、元気な朝礼、明るい社員等。同業者の集りで講演をするとき、変わった経営とか古田土流の経営で成長していると紹介されます。私の経営手法は、変わってもいなければ独自のどのでもありません。あたりまえのやり方です。本来のあるべき姿ではないかと思つています。同業者がおかしいのではないのでしょうか。お客様の心をお客様と呼び、仕事はお客様に喜ばれ、感謝されるために努力し、工夫する。会社は儲け、お金を残さなければ税金も払えない。挨拶は相手と目線を合わせる。そのためには立たなければなりません。笑顔は相手を元気にする。掃除は自分の会社だけではなく、できるだけ広い範囲をすれば世の中が少しだけきれいになる。会計事務所は一般的に暗いというイメージがあるのでとひっきり明るくする。技術よりも考へ方で採用をする。このように同業者の常識と反対のことをやってきました。会社は営業しなくても多くのお客様のお陰で27年連続増収です。私は業界の常識は疑つてみることをお勧めします。私は12年前に今の事務所を借りる時に交渉したのは、保証金と更新料なしです。出ていかにないのに何故更新料を払うのか、ふみ倒されたら保証金は必要なのかと話し、両方ともゼロです。今は80坪借りています。また世間で言われていることは本当なのか疑つてみることも大事なのではないのでしょうか。お客様第一主義と言われているけれど、社員と家族も一番大切にする経営はできないのだろうか。定年は何歳がよいか。定年のない会社はつくれないのか。生産性たの能率が重要だと言われているが、本当だろうか。能率よりお客様に喜ばれることのほうが大切ではないのだろうか。立って挨拶したり、毎日朝礼したり、清掃するのには能率が悪いのだろうか。国旗、国歌の教育、愛社精神、愛国心を持つことは仕事とは関係ないというけど本当に必要なのだろうか。成果主義は本当に社員を幸せにするのか。年功序列、終身雇用のほうが人は幸せなのではないか。等々考へればキリがありません。中小企業の経営は大変厳しいのですが、目の前のことでやれることでやっていることはいいものではないのでしょうか。よくお客様の立場でと言っているが、本当にお客様の立場でものを見て考へているのでしょうか。コソコソと小さな微差を追求していくとやがて大差となり、同業者が真似できないレベルになると一人勝つことができます。市場にはお客様と競争相手がいりません。「同業者の常識は他の業界の非常識」やめることはいいことと考へ、社員に夢と希望を与える最高の年にしようではありませんか。古田土 満